Basel, den 10. Oktober 1942 - 42. Jahrgang - Nr. 41

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Mehr Leistung! — Gedanken zur Gegenwart und Zukunft!

Erkennen. (Schluss.)

Unsere Nachkommen werden einst über unsere Einstellung zur Jetztzeit und unsere Vorbereitungen für die Zukunft urteilen. Deshalb ist die Verantwortung für uns alle gross.

Es ist eine Tatsache, dass Kleinigkeiten die wahren Gefahren für jedes Unternehmen sind. Selten gehen Firmen an grossen Fehlern zugrunde. Meist sind es kleine Fehler, die immer und immer wieder begangen werden und die wie eine schleichende Krankheit wirken. Wir müssen bekennen, dass uns, gerade durch den Krieg, eigentlich die kleinliche Technik des Geschäftes mehr als wir oft wollen in Anspruch nimmt. Wir müssen bekennen, dass unsere Sorgen nicht den grossen Problemen der Gegenwart und Zukunft gelten, sondern den kleinen Details. Schon in der Bibel heisst es von einer Zeit grosser Verirrung: «Ein jeglicher sah auf seinen Weg.» —

In der Kette der vorangegangenen Ausführungen habe ich versucht, klarzumachen, dass die Probleme, die zu lösen uns heute schon gestellt werden, weittragender Natur sind. Wir haben es ja nicht mit Sanierungsbestrebungen zu tun, sondern es handelt sich vielmehr um ein Angleichen und Zuschneiden. Taktik und Strategie, Erledigung und Führung unserer Genossenschaftsangelegenheiten bedürfen nach neuen Gesichtspunkten einer Analysierung, der die Synthese folgen muss. Darin müssen wir ganze Arbeit leisten. Dafür hilft's! — Die Analyse, vorausgesetzt, dass sie von einer neutralen Stelle ausgeht, deckt Ueberflüssiges und Unnötiges auf. Gutes und Nötiges muss bleiben. Und es wird dann darin heissen:

Die Unkosten:

Sind sie zu hoch? Wo?
Sind sie zu niedrig? Wo?

Die Arbeitsfreude:

Ist sie da? Wo?
Wird sie gefördert? Wo? Wie?
Wird sie unterdrückt? Durch wen? Durch was?

Wir haben als Kaufleute und als Genossenschafter die Pflicht, diejenigen Ursachen aufzudecken und zu bekämpfen, die unerwünschte Wirkungen hervorbrachten. Durch wissenschaftliche Erforschung und Planung zugleich müssen wir Warentechnik, Werbung, Verteilungs- und Verkaufstechnik an die neue Situation anpassen. Und welcher fortschrittliche und positiv gesinnte genossenschaftliche Funktionär, welche verantwortungsbewusste Behörde oder Führung wollte sich nicht einem intensiv und vernünftig durchgeführten Förderungsprogramm anschliessen? Bedenken wir, dass es in jedem Unternehmen ¼ vor 12 Uhr ist! Auch bei uns!

Im Schosse des Verwaltervereins sollten deshalb Fachgruppen nach den verschiedenen Gesichtspunkten, evt. unter Zuzug auch von anderen, dem Verein nicht angehörenden Köpfen, geformt werden. Fachgruppen etwa für Propaganda und Werbung, für Warentechnik, Verkaufsförderung und Berufsausbildung, Vertriebstechnik etc., wobei die Beratung in kleinen Kreisen einen viel intensiveren Meinungs- und Erfahrungsaustausch gewährleistet, als grosse, oft ermüdende Versammlungen. Es ist der beste Weg zur Stärkung und bestmöglichen Verwertung guter Kräfte und gleichzeitig der Zweck, die Zusammenfassung und Einstellung auf ein bestimmtes Ziel. Ein erstrebenswertes Ziel: das wirtschaftliche Ansehen unserer Konsum-Genossenschaften.

Organisierter Verkauf.

Bis heute hat sich der V. S. K. hauptsächlich mit dem Einkauf und mit zweckmässiger und wirksamer Propaganda befasst, während bei den Vereinen der Schwerpunkt im Verkauf liegt. Auch in Zukunft wird sich diese Kräfteverteilung kaum verschieben. Gesamthaft lässt sich überall der Kanal erkennen, der mit den drei Schleusen: Einkauf, Verwaltung, Verkauf, die Güter und Leistungen in die Weite des wirtschaftlichen Bedarfs hinausleitet. Alle drei Glieder sind wichtig in einer so eng verbundenen Kette, wie der genossenschaftlichen. Bestand und Gedeihen verdanken aber unsere Genossenschaften bis heute weniger dem Einkauf und dem Verkauf, als einer vorsichtigen Verwaltung, die es verstanden hat, die durch die Vorteile des Masseneinkaufs beim V. S. K. erzielten Gewinne zu konsolidieren. Es ist ein Vorteil, den wir unserer Konkurrenz voraus haben. Da aber, wie wir bereits gehört haben, die Kräfte eines Unternehmens nicht in seinen Reserven, noch in seiner moralischen noch geistigen Kraft allein liegen, sondern in seiner Aktivität, sind nicht Geld und Kapital, sondern die aufbauende Leistung ausschlaggebend.

Bis heute dominierte das Prinzip des Masseneinkaufs, verbunden mit den Vorteilen eines Spezialgeschäftes. Was aber die Zukunft von uns fordert, geht darüber hinaus. Zum Prinzip des Masseneinkaufs gesellt sich ein Zweites: der organisierte Gemeinschaftsverkauf. Filene, der amerikanische Warenhausbesitzer, der sich, wie bekannt, grossen wirtschaftspolitischen Problemen gewidmet hat, glaubte schon vor Jahren, dass die Zentralisation der Einkaufskraft die einzige Möglichkeit und Organisationsform ist, die es ermöglichen würde, die Massenverteilung in einem Stile zusammenzufassen. Schon vor Jahren sagte er, dass das Problem auch in Europa eine Lebensfrage werden wird und damit die Lösung für viele wirtschaftliche Schwierigkeiten gefunden wäre. — Warum? Das Problem der Verteilungskosten ist von steigender Bedeutung für die Volkswirtschaft. Wenn wir uns nun zum Ziele setzen, die Verteilungskosten dort, wo sie zu hoch sind, und dort, wo sie zu tief sind, auszugleichen und diese generell zu senken, so müssen wir, um diese Aufgabe zu lösen, einige Voraussetzungen erfüllen.

Im Geschäftsbericht 1937 des V. S. K. ist vermerkt, dass das Problem der genossenschaftlichen Warenvermittlung nicht mehr in der Gestaltung des Einkaufs, sondern in der Organisation des Verkaufs liegt. Wenn wir aber, um mit Emil Oesch zu reden, bei unserer Zentrale nach dem Verkaufsleiter fragen würden, so bekäme man zur Antwort: Wir haben keinen. — Man wird vielleicht einwenden, dass nach dieser Richtung jeder Verein selbstbestimmend ist und dass die Nachfrage der Vereine den Verkauf von selbst reguliert und dass ferner die Unterstützung des V. S. K. durch seine Presse, durch seine Schulungskurse, seine Dekorations-Abteilung mit dem Plakatdienst, durch seine mannigfaltige Aufklärung genüge. In den U. S. A. und in Deutschland ist man schon längst zur Einsicht gelangt, dass günstiger Einkauf nicht mehr genügt. Es ist ganz richtig, dass zusammengelegter Einkauf günstigere Preise und Konditionen erwirkt. Wenn wir aber heute und erst recht morgen unsere Leistungsfähigkeit vor allem der Tiefhaltung des Lebensstandards anzupassen haben, so müssen auch Mittel und Wege gefunden werden, vom gemeinsamen Einkauf zum organisierten Gemeinschaftsverkauf überzugehn. Dieser Gemeinschaftsverkauf muss sich auf das Studium der Kundenbedürfnisse nicht am grünen Tisch, sondern an der «Front» und auf sorgfältig durchgeführte Analysen stützen. Organisierter Verkauf ist ein Problem, das sich m. E. allein auf regionaler Basis lösen lässt (Stärkung und Ausbau der Kreisorganisation), weil dies allein eine Kostenverschiebung vom Laden in die regionale Zentrale ermöglicht. Diese Verschiebung gewährleistet eine rationellere Güterverteilung und Senkung der Umtriebskosten. Diese Frage, die schon im Buche von Dr. A. Schär über die Güterverteilung behandelt ist, sollte unverzüglich geprüft werden. Unsere Einkaufszentrale hat die Pflicht, solchen Problemen auf den Leib zu rücken. Alles das, was wir tun sollen und nicht tun und umgekehrt, ist dazu angetan, die Mitglieder bzw. die Konsumenten zu schwächen; wir haben alles Interesse, unsere Mitglieder leistungsfähiger zu machen und die Kaufkraft zu heben.

Wer sich intensiv mit Verkaufsfragen befasst und sich in die Probleme vertieft, die die fortschreitende Zeit uns zu lösen aufgibt, muss immer wieder feststellen, dass Erfolge eines Unternehmens, einer Organisation, nur durch geschicktes Zusammenspiel von Einkauf oder Fabrikation mit den allgemeinen Werbe- und Verkaufsanstrengungen erzielt werden können. Diese Erkenntnis ist bei uns nicht überall vorhanden. Wir haben heute zu viele Branchespezialisten, anstatt Verkaufsspezialisten, die das weitverzweigte und wichtige Gebiet des Verkaufs beherrschen.

Ein zentrales Bureau für Verkaufsförderung, ganz in den Dienst der Mitgliedervereine gestellt, fehlt. Aus dieser Denkzentrale entspringt jener Geist der Offensive und des Vorwärtsstrebens, der den Verkaufs- und Einkaufsapparat der gesamten genossenschaftlichen Organisation wach und rege hält. Dieser Geist muss die ganze Organisation durchdringen und wie ein Fluidum beleben. Denn wir wissen, dass nicht die Ware, sondern der Geist, mit dem gearbeitet wird, das Geschäftliche unserer Organisation ausmacht. «Es müssen die Konsumgenossenschaften nach wissenschaftlichen, der Wirklichkeit zugewendeten Methoden geleitet werden», ruft uns der Genossenschafter Filene zu. Diese unmittelbare Wirklichkeit heisst vor allem «verkaufen».

Besonders in kleinen und mittleren Vereinen ist oft der Verwalter Einkäufer, Verkäufer, Magaziner, Buchhalter etc. in einer Person. Nur ein Genius ist so ein Allerweltskerl, der alles kann und jede Sachlage beherrscht. Es gibt Verkäuferinnen, Abteilungsleiter, Verwalter, welche sich auf die Verkaufskunst besser verstehen, als auf Buchhaltungstechnik. Und wieder solche, die von Reklame, Propaganda und Insertionswesen wenig verstehen und dafür wieder ausgezeichnete Einkäufer und Warentechniker sind. Und umgekehrt. Aber wohl die meisten, namentlich kleineren Vereine benötigen da und dort eine Hilfe, einen Rat, Ideen, Vorschläge, Typs. Diese Hilfe und diese Ideen müssen wir dort aus unseren eigenen Reihen nehmen, wo sie erprobt und als gut befunden wurden und sie allen zur freien Benützung zur Verfügung stellen. Deshalb kann dieses Verkaufsressort nicht vom «grünen Tisch» aus verwaltet werden. Dazu ist engster Kontakt mit den Vereinen, mit den grossen wie mit den kleinen, dringend notwendig. Unsere Vertreter-Revisoren sind in dieser Beziehung überlastet. Ebenso ist die Frage zu prüfen, ob nicht ein besonderes Kollegium von Frauen für dieses Verkaufsbureau zugezogen werden kann. Frauen, die nicht in einem Bureausessel sitzen oder erwerbstätig sind, sondern Hausfrauen, die die Nöte und die Notwendigkeiten einer Hausfrau aus eigener Praxis kennen.

Die Tätigkeit dieser Zentrale mag in der Hauptsache in folgenden Punkten umschrieben sein:

1. Alle Fragen der Verkaufsförderung:
   a) der Vereine gegenüber ihren Warenbezügern,
   b) des V. S. K. gegenüber den Mitgliedervereinen.
2. Engste befruchtende Zusammenarbeit mit
   allen Einkaufsabteilungen,
   allen Zweckgenossenschaften,
   Vertretern,
   Presse,
   Propaganda und
   Statistik.
3. Bedarfs- und Verbrauchsuntersuchungen,
   Marktforschung,
   Konkurrenz-Analysen,
   Einkaufs- und Kalkulations-Analysen.

4. Publizistische Tätigkeit in allen Fragen
   - des Verkaufs,
   - der Warentechnik,
   - der Vertriebs- und Absatztechnik,
   - der Werbung und Reklame,
   - der Ernährung und Ernährungs-Reform.

5. Zusammenarbeit mit den Vereinen:
   - Herausgabe einer internen betriebswirtschaftlichen und betriebswissenschaftlichen Hauszeitschrift «Coop-Praxis» entweder autonom oder als Monatsbeilage zum «S. K.-V.».
   - Durchführung von Werbefeldzügen und Verkaufsdemonstrationen.
   - Durchführung von intensiven und regionalen W. K. für das Verkaufspersonal (Verkaufsschulung).
   - Materndienst.
   - Ausbau von regionalen Verkaufs- und Bezugskontrollen.
   - Unterstützung der Vereine in allen verkaufskundlichen Fragen.
   - Interessieren des Verkaufspersonals für die Coopmarken.

Die Frage, ob die Einteilung der Warenvermittlung beim V. S. K. nach Warengruppen an Stelle von getrenntem Einkauf, aber eine Bearbeitung der Vereine nach Verkaufsbezirken umorganisiert werden kann, ist noch näher zu prüfen. Durch ein solches System kann sich der V. S. K. durch diese Bearbeitungsgruppen am besten und eindringlichsten mit den Vereinen abgeben. Jede Verkaufsgruppe hätte die Aufgabe, ein Maximum aus ihrem Gebiet herauszuholen. Wenn es notwendig wäre, könnten für gewisse Gebiete Fachspezialisten zugezogen werden. Ausserdem dürfte eine solche Umorganisation, die kaum schwierig ist, gewisse Einsparungen ermöglichen. Eines ist aber sicher, dass der organisatorische Zusammenhang zwischen Wareneinkauf, Werbung und allen Verkaufsmassnahmen durch eine solche Reorganisation gewährleistet ist. Wenn beispielsweise die Eidg. Preisbildungskommission feststellt (Heft 13, Seite 30), dass die Coop-Schokoladen die anderen Marken nicht zu verdrängen vermochten, dass vielmehr zu den bisherigen Marken eine neue Marke CO-OP hinzugekommen sei, oder wenn die gleiche Instanz in ihren Untersuchungen in einem grösseren Verein 95 Sorten Schokolade, 17 verschiedene Fettsorten, 55 Sorten Teigwaren, 13 Sorten Tee feststellt, so sind das Objekte und Aufgaben, deren Lösung einem einsichtigen Verein selber zukommen. Gerade das eben erwähnte Verkaufsbureau kann aber den Mitgliedervereinen beratend beistehen (Sortiments-Analysen), einen derart unrationellen Lageraufbau auf eine gesunde Basis zu bringen, die die Gütervermittlungsfunktion mit möglichst geringem Kostenaufwand gewährleisten hilft. Auch in der Lancierung und Kreierung bestehender und neuer Coop-Marken kann eine solche verkaufsgerichtete Zentrale für beide Teile, für den Vermittler und für den Vertrieb, nur höchsten Nutzen bieten. Ungeahnte Resultate dürften beispielsweise auch Untersuchungen über die Werbewirkung von Werbemitteln (G. V., Plakate, Schaufenster etc.) zeitigen. Viel Missbrauch und Verschleuderung kann durch solche Überwachungen vermieden werden.

Es ist notwendig, die Vereine mit den allerwichtigsten Neuerungen auf dem Gebiete der Warenwerbung, des Kundendienstes, der Betriebsorganisation und der Warentechnik, auf dem Laufenden zu halten. In genossenschaftlicher und kameradschaftlicher Hilfe und aufbauender Selbstkritik muss alles und jedes gefördert werden. Dabei kann eine Fachzeitschrift wertvolle Dienste leisten. Heute, da neue Gesichtspunkte und Massnahmen eine derart ausschlaggebende Rolle für den geschäftlichen und ideellen Erfolg der Konsumgenossenschaften darstellen, ist das Lesen von Fachzeitschriften unbedingt notwendig. «Was ein Buch wertvoll macht», sagt Henry Ford, «ist nicht das, was Sie daraus erhalten, sondern das, was das Buch aus Ihnen herausholt.» — Leider ist es eine Tatsache, dass in unseren Kreisen Fachschriften relativ wenig gelesen werden. Die Monatsblätter «Decora» und «Das Coop-Schaufenster» und der hervorragend redigierte «Konsumbäcker», der praktische Teil des «Schweiz. Konsum-Verein» mit eingeschlossen, sollten, um den heutigen praktischen Bedürfnissen entsprechen zu können, noch stark ausgebaut werden. Es gibt noch über so viele Probleme zu berichten, die Einkauf und Verkauf gegenseitig anregen und die Leistungen und Erfahrungen einzelner Vereine zu genossenschaftlichem Gemeinnutz vermitteln. Überdies würde auf diese Weise eine ständige Beeinflussung im geschäftlichen Sinne der Weiterbildung und damit die Leistungstüchtigkeit aller Funktionäre gefördert. Nur andeutungsweise soll nachfolgend aufgezählt werden, welchen Themen und Problemen in unserer Presse vermehrte Beachtung geschenkt werden sollte:

- Betreibungsrechtliche Fragen,
- Probleme über Ausstände,
- Ladenbuchhaltung,
- Rationierungspraxis,
- praktische Ideen für den Verkauf,
- betriebstechnische Probleme aus dem Erfahrungsbereich der Vereine,
- Reportagen aus Betrieben,
- Interviews mit Verkäuferinnen,
- Unfallverhütung,
- Einsparungen in Bruch und Verderb,
- Die Ladenhüter,
- Gesundheit und Hygiene beim Verkaufspersonal etc.

Diese Fachschrift müsste so geschrieben sein, dass unsere Vereine sagen: «Ihre Ideen und Anregungen sind uns wertvoll. Nie haben sie ihre Wirkung verfehlt, immer blieb etwas haften, das wert war, gründlich überdacht und entsprechend angewendet zu werden.»

Nicht Erzeugung, nicht Warenvermittlung, sondern Absatz, Verkaufen ist die Hauptsache. Es gilt, Ware für den Verkauf zu finden und nicht Absatz für eingekaufte Güter. Die Propaganda darf deshalb nicht ein in sich abgeschlossener Faktor bleiben, wie auch die Verkaufswerbung durch Schaufenster-Propaganda nicht neben der Verkaufspolitik einherlaufen darf. Es ist notwendig, alle mitbestimmenden Faktoren, Einkauf, Werbung, Propaganda und Verkauf, in den Vereinen und Ablagen auf das richtige Verhältnis zueinander abstimmen zu helfen. Die Marktbeobachtung und Analyse sollen dazu den richtigen Weg weisen. Man weiss, dass im hochentwickelten amerikanischen Verkaufswesen die Markt- und Bedarfsanalysen eine der stärksten

Seiten bilden. Analysen von Produkt, Markt und Absatzweg sind Aufgaben moderner Absatztechnik. Diese Marktforschungsabteilung, die übrigens beim V. S. K. bereits funktioniert, ist ein Teil des Verkaufsressorts. Sie ist die wissenschaftliche Abteilung, die die Brücke zwischen Einkauf oder Produktion und Konsum schlägt. Sie hat nur ein Ziel: zufriedene Mitglieder in doppeltem Sinne. Sie ist gleichsam das Mittel, den Konsumenten zu uns sprechen zu lassen. Sie sucht die Bedürfnisse der Konsumenten gesamthaft zu ergründen und gestützt darauf, Produkte und Artikel von höchster Gebrauchseignung zu vermitteln. Sie ebnet und weist die Wege zur Propaganda und Werbung. Ihr ist als Teil ihrer Aufgabe m. E. auch die Auswertung der Betriebskennzahlen, die in Form von Vergleichen (vergl. P. Seiler: Vom Einheitskontenplan zum Betriebsvergleich) herausgearbeitet werden. Die Beobachtung der lieben Konkurrenz gibt allerhand Anhaltspunkte, doch dürfen die Ergebnisse dieser Feststellungen zu keiner negativen Politik führen. Die Preis- und Marktbeobachtung ist eines der wichtigsten Glieder der Kette, die uns den Markt erschliessen soll.

Der Apparat.

Wir kommen in der Zukunft ohne Planarbeit nicht aus. Ein Zukunftsplan muss zugrunde gelegt werden, nach dem wir uns einrichten und einstellen. Was ist Planarbeit?

Ein erfolgreicher Industrieller, der Vizepräsident der General-Electric in den U. S. A., sagt dazu in einem Interview folgendes:

«Nehmen Sie einen grossen Bogen Papier. Zeichnen Sie darauf als Punkte jeden Prozess der Fabrikation, jede Lagerung, jeden Transport usw. ein und nehmen Sie sich vor, im Laufe eines Jahres die Anzahl dieser Punkte (er nannte sie «steps») um 10 % zu verringern.» Diese Äusserung ist für uns alle interessant. Wenn wir beispielsweise diese Planmethodik für unsere Vereine anwenden, so würde man staunen, wie viele Punkte die Ware unnötig verteuern. Jeder Arbeitsplan teilt sich in viele kleine Unterteile, die alle genaue Angaben enthalten, über eventuelle Abwehrmassnahmen, über Rückschläge, Hausse- und Baissebewegungen in unseren Aktionen und Unternehmungen. Wir verfügen über Statistiken, die uns das Steigen und Fallen der Preise anzeigen. Wir kennen das Kräftepotential aller angeschlossenen Vereine und Gebiete. Wir verfügen über einen vorzüglichen Informationsdienst und über eine Markt- und Preisüberwachungsstelle. Dies alles gibt wertvolle Hinweise über den Stand unserer Konkurrenz, über die Politik, die Wirtschaft usw. Diese Kennziffern bilden eine Wissenschaft, die zugleich Voraussicht bedeutet. So wie eine Mond- oder Sonnenfinsternis, ein Sturm, das Wetter, Ernten, zum voraus bestimmt werden können, so können auch durch das Studium der vorangegangenen Entwicklung, eingetretene Ereignisse, Aufstieg oder Niedergang einer Organisation vorausgesagt werden. Es gibt sogar Firmen, die eigene Abteilungen zur Erforschung zukünftiger Möglichkeiten errichtet haben. Dieser Abteilung ist zum Beispiel die Errichtung eines Budgets für das kommende Jahr übertragen (Budgetkontrolle bei der Globus A.-G.). Auf solchen Grundlagen wird der Plan errichtet. Ein Plan auch (oder gerade) bei den schlechtesten Zeiten!

Wenn es nun also notwendig ist, einer veränderten Nachkriegswirtschaft zuvorzukommen, so müssen wir auch daran denken, unsere Verteilermargen zu komprimieren. Es ist jedermann klar, dass die Ausmerzung der auf einem solchen Plan verzeichneten «steps», wie sie eben genannt wurden, auf Widerstand stossen wird. Auch kann dieses Problem kaum von heute auf morgen gelöst werden. Es darf auch nicht.

Schon früher ist das Problem der Stärkung der Kreisorganisationen aufgegriffen worden. Nicht nur in verkaufs- und werbetechnischer Hinsicht bietet die Kräftigung der Kreise für die Vereine gewisse Vorteile, sondern auch d e z e n t r a l i s i e r t e V e r t e i l e r d e p o t s, deren Zahl abhängig ist von der im betreffenden Gebiet vorhandenen Vereinsdichte. Der Hauptvorteil des dezentralisierten Warenbezuges besteht wohl darin, dass bei der Belieferung Zentrallager-V. S. K.-Vereinsfilialen mit Hilfe eines Lieferdienstes das Verkaufslager der Vereine in Standard- und Stapelartikeln entsprechend klein gehalten werden kann. Auf diese Weise wird eine unnötige Belastung der Ware mit Verwaltungskosten vermieden, und es kann die ganze Kraft der Vereine auf umsatzschaffende Verkaufs- und Werbetätigkeit verwendet werden. Es wird auf diese Weise die Ware unmittelbar an die Verbraucher herangebracht. Hand in Hand wird die Einschränkung und Bereinigung der Sortimente, die Typisierung und die Standardisierung gehen müssen, die die Senkung der Umtriebskosten gewährleisten, Bruch und Verderb auf ein Minimum einschränken und die Lagerhaltung bei den Vereinen ganz zwangsläufig auf ein gesundes Mass zurückführen. Selbstverständlich soll eine solche Umgliederung aus innerer Notwendigkeit, aus der Natur und Eigenart unseres Systems erfolgen. Die Dezentralisation darf nicht in Zersplitterung ausarten. Sie muss organisch gegliedert werden, wie der Organismus des Menschen, denn ein Geschäftsbetrieb ist kein Mechanismus. Eine Schablonisierung und Schematisierung der Vereine findet demnach nur in warentechnischer Hinsicht statt. Aber auch da arbeiten sie ihrem Wirtschaftsgebiet entsprechend. Ihr Eigenleben ist keineswegs tangiert. Das Studium dieser Frage wäre ein dankbares Objekt. Ständiges schöpferisches Ordnen in allen unseren Betrieben wird uns in die Lage versetzen, allen Erfordernissen gerecht zu werden.

Das Personal.

In vielen Vereinen bestehen Personal-Organisationen, die mehr oder weniger die Personal-Interessen etwa bei Lohn- oder Rechtsfragen vertreten sollen. Neben diesem Tätigkeitsbereich sollten sie auch in erzieherischem Sinne tätig sein.

Emil Oesch sagt zum Thema der Vorbereitung für die Zeit nach dem Kriege, «dass nur der Vorbereitete den nicht leichten Aufgaben der Nachkriegszeit gewachsen sein wird.» Hören wir also recht: B e r e i t sein, b e v o r es zu spät ist! —

Nun liest man aber in der Broschüre des VHTL: «... die Interessen der Genossenschaft zu wahren, zu schützen und sie nie zu verletzen, wird von einem grossen Teil des Genossenschaftspersonals nicht beachtet. Diese Tatsache kann für die Genossenschaften, wie auch für ihre Angestellten, zu einer ausserordentlichen Gefahr werden.»

Diese «Lähmung» bei vielen Genossenschaftsangestellten mag am Mangel der Kameradschaftlichkeit in den Betrieben liegen. Nicht «Büro und Betrieb», sondern w i r. Nicht Verwaltung, Angestellte, Arbeiter, sondern: Mitarbeiter. Keine Vorgesetzten

und Untergebenen, sondern «Genossenschaftshelfer», müsste es doch heissen. Nur ein solcher Geist macht unser Personal wirtschaftlicher und — einsatzbereit, die Kräfte zu messen für ein überzeugendes und erprobtes Ideal.

Schlusswort.

Ein führender Genossenschafter sagte vor einiger Zeit am Schluss eines Referates:

«Bekämpfen wir das Negative in uns und um uns. Negativ ist alles das, was dem Guten nicht hilft. Bekämpfen wir alles Kleinliche, jede Neigung, die nicht aufbaut, sondern schwächt.
Prüfen wir uns täglich und räumen wir mit all den Fehlern, kleinen und grossen, die sich auch bei uns eingebürgert haben, auf.
Damit hilft jeder an seinem Ort an der Lösung unserer Zukunft. Damit wappnen wir uns gegen jeden Gegner; dann gehen auch wir in unserer lieben Schweiz gestärkt aus der grossen Prüfung hervor.»

Wir setzen dieses Zitat absichtlich an den Schluss unserer Ausführungen.

Die Mitglieder und Konsumenten verlangen von uns Höchstleistungen. Diese Höchstleistungen müssen und können wir vollbringen. Doch müssen wir zuerst mit unserem inneren Feind aufräumen. Ursachen schaffen Wirkungen, und Wirkungen werden wieder zu Ursachen. Erst wenn wir Menschen und Einrichtungen auf ihre Werte schaffende Eignung geprüft haben und die Einbeziehung jedes einzelnen, jedes Vereins, in die Gesamtanstrengung gesichert ist, können wir unseren Konsumenten das geben, was sie von uns verlangen werden. Kein «unmöglich», kein «jamais» darf uns davon abhalten, die vielleicht als unerfreulich und unberechtigt aufgefassten Worte zum Nutzen der Gesamtbewegung aufzufassen. Arbeitsfreude, Aufmerksamkeit, Interesse und Zuversicht wecken, fördern und erhalten! yz.

«*Wenn alles einander hilft, so kann es nicht fehlen, und wenn alles bläset, so muss ein Feuerfunke zur Flamme werden.*» Jeremias Gotthelf.

Eine Erwiderung zum Aufsatz „Mehr Leistung".

Die folgenden Ausführungen enthalten die Stellungnahme eines Funktionärs des V. S. K. zu einer Reihe von Postulaten des Verfassers des Aufsatzes «Mehr Leistung». Damit ist die Diskussion eröffnet, an der sich möglichst viele Verantwortung fühlende und tragende Genossenschafter beteiligen mögen:

Der mit «yz» gezeichnete Artikel «Mehr Leistung» enthält verschiedene die Warenvermittlungsorganisation des V. S. K. betreffende Bemerkungen, die eine kritische Ueberprüfung erheischen.

Vorerst möchten wir dem Satze «wir müssen bekennen, dass unsere Sorgen nicht den grossen Problemen der Gegenwart und Zukunft gelten, sondern den kleinen Details» gegenüber betonen, dass es der schweizerischen Genossenschaftsbewegung heute vor allem um die grossen Probleme der Gegenwart und Zukunft geht. Die sehr bedeutenden Anstrengungen auf verschiedensten Gebieten beweisen eindringlich, dass die Genossenschaftsbewegung in der Offensive steht und gewillt ist, auf das wirtschaftliche und soziale Geschehen in unserem Lande immer mehr Einfluss zu gewinnen.

Die aus dem Geschäftsbericht des V. S. K. pro 1937 übernommene Auffassung, «dass das Problem der genossenschaftlichen Warenvermittlung nicht mehr in der Gestaltung des Einkaufs, sondern in der Organisation des Verkaufs liegt», ist nach wie vor richtig. Die Lösung dürfte aber, wie wir glauben, zur Zeit nicht in der Linie eines weiteren Ausbaues der Verkaufsförderung liegen, denn verkaufen ist heute sehr leicht, sondern in der Richtung einer Vereinfachung der Warenvermittlung. Für den Handel besteht derzeit die grosse Gefahr, dass die Abwicklung seiner Geschäfte zu kompliziert wird.

Was die Aeusserung anbetrifft, «dass die Verteilungskosten, dort wo sie zu hoch und dort wo sie zu tief sind, ausgeglichen werden müssen», so möchten wir hier eher weitergehen und die Frage aufwerfen, ob nicht das gesamte Kalkulationswesen einmal kritisch untersucht werden sollte, eine Aufgabe, die vielleicht zweckmässig von unserer Marktforschungsstelle oder durch eine andere Instanz, eventuell eine besondere Arbeitsgemeinschaft behandelt werden könnte. Revisionsbedürftig ist u. E. meist nicht so sehr der Verkaufsapparat, sondern sind manchmal die Kalkulationsgrundsätze. In Kalkulations- und Margenfragen das Richtige zu treffen, fällt nicht immer leicht. Was wir hier brauchen, ist vor allem rasche Anpassungsfähigkeit. Es wäre ein verfänglicher Irrtum zu glauben, dass man an den altbewährten Ansätzen wenn immer möglich festhalten sollte. In der modernen Wirtschaft müssen die Kalkulationsschemata den veränderten Verhältnissen immer wieder von neuem angepasst werden. Je grösser die Dynamik auf diesem Gebiete ist, desto mehr Chancen bieten sich einem Unternehmen, seinen Absatz zu erweitern.

Wenn geschrieben wurde, «die Schaffung von regionalen Zentralen sollte unverzüglich geprüft werden», so glauben wir nicht, dass der Verfasser des erwähnten Artikels im Ernste meint, dies sei nicht schon gründlich geschehen. Wir nehmen vielmehr an, er möchte damit lediglich die Sache erneut zur Sprache bringen. Seit Ausbruch des Krieges ist die Diskussion um die Errichtung weiterer Verteilstellen und regionaler Lagerbetriebe tatsächlich verstummt. Die Gründe sind folgende:

Der Verband war nach Kriegsausbruch auf Anordnung der Militärbehörden veranlasst worden, seine Lager in gewissen Lebensmitteln nach strategischen Gesichtspunkten zu dezentralisieren. In verschiedenen Landesteilen wurden, teils in eigener, meist aber in fremder Regie, zusätzliche Lager unterhalten, die hohe Kosten verursachten. Ein Teil davon ist allerdings nachträglich vom Bunde vergütet worden. Gleichzeitig standen andere Lagerbetriebe, an denen der V. S. K. in hohem Masse engagiert war, leer, so z. B. die Lager- und Schiffahrtsgesellschaft St. Johann. Es ist begreiflich, dass unter solchen Umständen seitens des V. S. K. kein besonderes Interesse bestand, weitere Verteil- und Lagerbetriebe zu errichten.

Der V. S. K. hat sich aber trotzdem erst im vergangenen Jahre an Hand eines konkreten Falles noch mit diesen Fragen beschäftigt. Anlässlich einer Kreiskonferenz in Bern war der Wunsch ausgesprochen worden, der Verband möchte in vermehrtem Masse Waren in Bern oder in dessen nächster Umgebung einlagern. Dadurch könnte auf den von den Vereinen seit der Sistierung des Autobetriebes ab Pratteln zu zahlenden Bahnfrachtspesen eine Einsparung erzielt werden. Erfahrungen mit dem dort während einiger Zeit geführten Evakuationslager und auch Rückfragen bei verschiedenen zuständigen Instanzen ergaben, dass man die Möglichkeiten und damit die Vorteile erheblich überschätzt hatte.

Man hat auch schon in Erwägung gezogen, ob nicht für Obst und Gemüse weitere Verteilstellen geschaffen werden könnten. So sehr dies im Hinblick auf die bessere Bedienung einzelner Vereine wünschbar wäre, so ist zurzeit nicht daran zu denken, diese zu vermehren. Der Verband hat heute Mühe, seine Verteilstellen in Zürich und Biel hinreichend zu versorgen. Ohne den Bedarf der beiden grossen Verbandsvereine in Zürich und Winterthur könnte selbst die Verteilstelle in Zürich nicht weiterbestehen. Es ist heute ausserordentlich schwierig, für die Aufrechterhaltung beider Stellen laufend genügend Ware zu beschaffen. Das Inland vermochte bis jetzt den Importausfall nicht zu ersetzen.

Vorschläge zur Schaffung neuer dezentralisierter Verteilerdepots dürfen nicht ausschliesslich vom Standpunkte der raschen und bequemen Bedienung der Vereine oder der eventuell besseren Frachtausnutzung beurteilt werden. Die Errichtung von Regionallagern ist nur dann gerechtfertigt, wenn sie wirklich nur die Funktion von Verteilerdepots haben. Es ist klar, dass ein modernes Grosslager bei entsprechendem Lagerumschlag seine grossen technischen und ökonomischen Vorteile hat und für eine straffe Lagerleitung und einen rationellen Lagerbetrieb eher Gewähr bietet als eine grössere Zahl von Regionallagern. Wie der Verfasser des vorerwähnten Artikels sich äussert, besteht der Hauptvorteil des dezentralisierten Warenbezugs darin, «dass bei der Belieferung Zentrallager V. S. K./Vereinsfiliale mit Hilfe eines Lieferdienstes das Verkaufslager der Vereine in Standard- und Stapelartikeln entsprechend klein gehalten werden kann». Nachdem dies das wichtigste Argument zugunsten der Einführung solcher regionaler Zentralstellen sein soll, so darf unter den gegenwärtigen Verhältnissen mit der Verwirklichung dieser Idee ruhig noch geraume Zeit zugewartet werden. Wir stossen mit dieser Anregung auf eine alte Idee, die aber immer wieder von Zeit zu Zeit aufgefrischt wird. Die Verhältnisse bei gewissen französischen Konsumgenossenschaften, auf die man in diesem Zusammenhang als Beispiel für Zentralbetriebe gerne hinweist (namentlich der Genossenschaftsverband von Lothringen) können für die Schaffung regionaler Verteilstellen in unserem Lande nicht als beweiskräftige Argumente ins Feld geführt werden, da es sich dort um Bezirkskonsumvereine handelt, die sich auf weit grössere Wirtschaftsgebiete als sie in der Schweiz bestehen, erstrecken.

Aus den Kreisorganisationen heraus regionale Zentralen aufbauen zu wollen, wäre wegen der Verschiedenartigkeit der Struktur und des Bedarfs der Vereine innerhalb eines solchen Kreises, selbst in normalen Zeiten, von fragwürdigem Vorteil. Die Kreise sind hiefür meist zu klein.

Der gelegentlich geäusserte Gedanke, man sollte zwischen der Einkaufszentrale und den Konsumvereinen noch Unterverbände mit kommerziellen Funktionen einschalten, stammt meist von Leuten, deren Blick vor allem auf ihr engeres Wirtschaftsgebiet gerichtet ist. Wer je in wirklich moderne grosse Handels- und Lagerbetriebe Einblick hatte, wird nicht auf die ausgefallene Idee der Schaffung von noch kleineren Verbänden kommen. Eine solche Dezentralisation würde nicht schärfste Rationalität bedeuten, sondern Zersplitterung und wäre lediglich eine Konzession an Aspirationen einzelner Lokalgrössen. Wir wollen daher auf diese Idee nicht näher eintreten; sie liegt nicht in der Entwicklungsrichtung des modernen Genossenschaftswesens.

Die Schaffung einer besonderen Verkaufsleitung als Verbindungsglied zwischen den Einkaufsabteilungen des V. S. K. und den Vereinen würde von den letzteren kaum als Erleichterung empfunden, denn jeder Verwalter wird es vorziehen, bei seinen Einkäufen wenn immer möglich mit den wirklichen Fachspezialisten des V. S. K. direkt verkehren zu können. In Fragen des Detailverkaufs sind die einzelnen Konsumgenossenschaften, dem demokratischen Aufbau der Verbandsorganisation entsprechend, absolut selbständig; an eine Führung von einer Stelle des V. S. K. aus ist hier nicht zu denken. Zentralisierung ist nur am Platze, wenn sie zufolge Aktionen der Konkurrenz notwendig wird. Gerade in diesen Fällen zeigt es sich aber, wie schwierig es ist, eine einheitliche Preispolitik durchzuführen.

Die Bemerkung, dass bei kleineren und mittleren Konsumvereinen der Verwalter oft Einkäufer, Verkäufer, Magaziner und Buchhalter zugleich ist und für Verkaufsideen, Typs und Vorschläge sehr dankbar wäre, dürfte da und dort zutreffen, und es mag sein, dass hier tatsächlich noch eine Lücke auszufüllen bleibt. Vielleicht könnte dies gelegentlich durch Vermehrung der Zahl unserer Warenvertreter erreicht werden.

Bezüglich der Anregung, ein zentrales Bureau für Verkaufsförderung zu errichten, stellen wir fest, dass sich derzeit verschiedene V. S. K.-Abteilungen und -Aussenbeamte in die ihm zugedachte Tätigkeit teilen. Mit der Schaffung unserer Abteilung Preis- und Marktbeobachtung sind ferner mehrere der aufgestellten Forderungen bereits verwirklicht oder als Aufgabe dieser Stelle vorgesehen. Die Bearbeitung der gleichen Tätigkeitsgebiete durch eine weitere Instanz würde eine Doppelspurigkeit bedeuten.

Über Fragen des Verkaufs, der Warenkunde, der Vertriebs- und Absatztechnik, der Werbung und Reklame sowie der Ernährungsreform ist in der Genossenschaftspresse wirklich schon viel geschrieben worden, und wir möchten eher davon abraten, in Zukunft hier noch weitergehen zu wollen. Unsere Presse darf mit solchen Fachartikeln, die den Verkäufern und Propagandisten ohnehin oft schon aus der einschlägigen Fachliteratur und Fachpresse bekannt sind und die das übrige Publikum nur langweilen, nicht überladen werden.

In der heutigen Zeit mit ihrer grossen Warennot bieten sich der Verkaufsförderung nur beschränkte Möglichkeiten. Sowohl die Abteilungen des V. S. K. als auch die Verbandsvereine haben — was an dieser Stelle gesagt sein muss — unterstützt durch die Warenvertreter und Vertreter-Revisoren, in normalen Zeiten grosse Anstrengungen zur Steigerung der Umsätze unternommen und, wie die Statistiken eindeutig beweisen, entsprechende Erfolge erzielt.

Der Satz «es sei zu prüfen, ob die bisherige sachliche Einteilung der Warenvermittlung beim V. S. K. nach Warengruppen an Stelle von getrenntem Einkauf (wie bisher), aber eine Bearbeitung der Vereine nach Gebieten oder Verkaufsbezirken umorganisiert werden kann», lässt darauf schliessen, dass sich der Verfasser über den hohen Grad gegenseitigen Ineinandergreifens von Ein- und Verkauf im Grosshandel nicht ganz im klaren ist.

Was die Waren anbetrifft, die der V. S. K. von seinen Vertragslieferanten bezieht, so kann die Geschäftsabwicklung beim Verband kaum wesentlich vereinfacht oder zweckmässiger gestaltet werden. Jede Abteilung hat ihren eng begrenzten Sektor, den sie gut überblicken kann. Die Unterhandlungen mit

den Fabriken über Lieferungs-, Qualitäts- und Verpackungsfragen werden von einer Stelle aus geführt, so dass die notwendige Koordination von selbst garantiert bleibt. Dem Vorschlage, die Warenvermittlung nach geographischen Gebieten umzugliedern, mag vielleicht die Meinung zugrunde liegen, die Organisation, wie sie bei der Migros besteht, könne auch auf unsere Verhältnisse übertragen werden. So sehr dieses System für die Migros, deren Verkaufsstellen verkehrsgeographisch meist günstig liegen und die von wenigen Produktionsbetrieben vorwiegend per Camion versorgt werden können, das Richtige ist, so verfehlt wäre es, dasselbe für unsere Warenvermittlung kopieren zu wollen. Die Konsumvereine des V. S. K., die an Zahl unvergleichlich viel grösser sind, befinden sich sehr oft an verkehrsgeographisch ungünstigen Orten. Das wichtigste Transportmittel des V. S. K. und seiner Lieferanten — zu denen fast sämtliche grossen und kleinen Fabriken des Landes zählen — ist und bleibt die Eisenbahn; dies auch deshalb, weil deren Arbeiter und Angestellte einen beträchtlichen Teil der hinter den Konsumvereinen stehenden Genossenschafter darstellen. Gewiss sind in der Bedienung der Vereine noch da und dort Verbesserungen möglich. Dazu brauchen aber in den Absatzzentren nicht neue Stellen geschaffen zu werden. Was sich von einzelnen Plätzen in den verschiedenen Regionen des Landes aus organisieren lässt, kann vom zentralen Nervenzentrum der Genossenschaften aus ebenso gut, wenn nicht besser, durchgeführt werden.

Wie verhält es sich nun mit den Importartikeln? Nach der heutigen Organisation befassen sich die Warenabteilungen des V. S. K. sowohl mit dem Import als auch mit der Weitervermittlung an die Konsumvereine. Die Trennung dieser beiden Funktionen wäre etwas vom ungeschicktesten, das man tun könnte. Auf Grund der Bezugsstatistiken kennen die Abteilungen den Bedarf der einzelnen Konsumgenossenschaften genau und ebenso auch die Beschaffungsmöglichkeiten aus fernen und nahen Märkten. Heute erfordert die Bearbeitung eines jeden Artikels derart umfangreiche warentechnische und kommerzielle Spezialkenntnisse, dass die Gliederung nach Warengruppen unmöglich durch eine solche nach Absatzgebieten ersetzt werden kann. Einkaufen wird meist derjenige am besten, der auch den Weiterverkauf selbst besorgt. Die Beschaffungs- und Absatzmärkte können von ein und derselben Person nur für eine ganz beschränkte Anzahl von Artikeln genau verfolgt werden; Spezialisierung ist hier absolute Notwendigkeit. Daher die heutige Gliederung unserer Warenvermittlung nach Warengruppen.

Der Satz «nicht Erzeugung, nicht Warenvermittlung, sondern Absatz, Verkaufen ist die Hauptsache» verrät die etwas einseitige Einstellung, die man bei gewissen Verkaufsleuten von Filialbetrieben immer wieder antrifft. Dem Verkaufe kommt im Wirtschaftsgeschehen wohl eine bedeutende Funktion zu, aber der Einkauf ist ebenso wichtig und zurzeit jedenfalls ganz unvergleichlich viel schwieriger und komplizierter als der Detailverkauf in noch so grossen Betrieben.

Die Forderung nach vermehrter genossenschaftlicher Planung ist nicht neu. Bereits vor dem Kriege hatte der Verfasser dieser Ausführungen auf Veranlassung des jetzigen Präsidenten der Verbandsdirektion, in Anlehnung an die Mehrjahrespläne der englischen und tschechischen Genossenschaften und unter Berücksichtigung der Thesen von Dr. Jaeggi, sowie der Vorschläge von Alt-Verwalter Flach, in groben Grundzügen ein erstes Schema zu einem Vierjahresplan entworfen. Ein solcher Plan, der die Gewinnung weiterer Konsumentenschichten und die vollständigere Erfassung des Bedarfs der einzelnen Konsumvereinsmitglieder sich zum Ziele setzte, hätte damals glänzende Möglichkeiten geboten. Es war vorgesehen, anlässlich des Verbandsjubiläums mit diesem Vorhaben an die Öffentlichkeit zu treten. Leider brach dann der Krieg aus, der uns vor andere grosse und schwierige Aufgaben stellte. Die Frage der Durchführung eines Mehrjahresplanes ist momentan nicht aktuell. In der nächsten Zukunft werden wir uns mit andern Fragen, namentlich mit der Rationalisierung zu befassen haben, einer Aufgabe, die nicht nach den Rezepten der sogenannten modernen amerikanischen Verkaufskunst gelöst werden wird, sondern durch die Methoden der Rationalisierungstechnik. Auch hier ist der Verband bereits mit dem guten Beispiel vorangegangen, indem er seine Betriebe durch Spezialisten der E. T. H. untersuchen liess. Das vorläufige Ergebnis ist im grossen und ganzen ein günstiges. Die grossen Erfolge des V. S. K. wären auch nicht möglich gewesen ohne Rationalität und die richtige Einkaufs- und Verkaufspolitik.

Mit dieser Entgegnung wollten wir den von «yz» vorgetragenen Gedanken ihre Diskussionsfähigkeit keineswegs absprechen, sondern nur einige Punkte auf eine richtige Basis stellen, von der aus dieselben alsdann zum Teil in ihrer Unrichtigkeit, zum Teil in ihrer Überflüssigkeit ohne weiteres in Erscheinung treten.

Dr. F. Kräuliger.

Ein Entsteinungslager der Patenschaft CO-OP im Kanton Graubünden.

In ihrem Bestreben, ihren Patengemeinden möglichst rasch und nachhaltig zu helfen und auf diese Weise die Voraussetzungen zu schaffen, damit die betreffende Bevölkerung wieder aus eigener Kraft befriedigend existieren kann, hat die Patenschaft Co-op dieser Tage schon mit der praktischen Aktion in einem bedrängten Bündner Dorf begonnen. Im Rahmen eines grösseren landwirtschaftlichen Sanierungswerkes, das in den kommenden Jahren zur Durchführung kommen soll, wird zurzeit eine Alpentsteinung durchgeführt. Unter Betreuung von Herrn Zindel, Sekretär des Konsumvereins Winterthur, befinden sich 16 Basler Gewerbeschüler in Inner-Ferrera, die mit Fleiss gemäss den Anweisungen eines besonderen technischen Leiters die Entsteinung eines grösseren Wiesenkomplexes vornehmen. Damit hilft die Patenschaft Co-op, den Kulturboden in jener Gemeinde und so mit der Zeit den Viehbestand zu mehren, was nicht nur der ökonomischen Besserstellung der dortigen Bergbauern dient, sondern auch in einer Zeit der rapiden Reduktion der Viehbestände nicht ohne volkswirtschaftliche Bedeutung ist.

Über das Arbeitslager in Inner-Ferrera, wie auch über eine erfolgreiche Aktion in der Patengemeinde Ausser-Ferrera soll in der nächsten Nummer noch mehr berichtet werden.

O halte Deine Ungeduld im Zaume, willst sieghaft etwas Schönes Du vollbringen! Die Blüten selbst nicht plötzlich aus dem Baume, nein, erst allmählich aus den Knospen springen. Goethe.

Die Wanderausstellung „Mehr anbauen oder hungern" in Lugano.

Auf Einladung des Kreisvorstandes hatten sich am Nachmittag des 30. September im geräumigen «Grottino» der Fiera Svizzera di Lugano etwas über 70 Personen eingefunden zur offiziellen Eröffnung der Wanderausstellung des V. S. K.

Von den zahlreichen Gästen seien genannt die Herren: Isidoro Antognini, Regierungsrat; Adv. Camponovo, Staatskanzler; Advokat Piero Barchi, Grossratspräsident; Adv. Alberto Defilippis, Bürgermeister von Lugano; Ing. Giuseppe Lonati, Gemeinderat; Egidio Viglezio, Gemeindesekretär; Direktor Guido Petrolini, Präsident der «Pro Lugano»; Bindella, Direktor der «Pro Lugano»; Fassbind, Präsident des Hoteliervereins Lugano und Umgebung; F. M. Vitali, Direktor der Radio della Svizzera italiana; Ing. agr. Serafino Camponovo, Direktor der Landw. Schule Mezzana; Prof. Fantuzzi vom «Agricoltore Ticinese»; Giovanni Conza, Präsident des Vereins Fiera Svizzera di Lugano; Bernasconi,



Herr Nationalrat Rusca,
Präsident des Kreises X, eröffnet die Ausstellung mit einer gehaltvollen Ansprache.



Von links nach rechts die Herren Regierungsrat Antognini, Verwalter Störi und (g. rechts) Hübner, Vertreter des V. S. K.

Vertreter der Christlichsozialen; Ginella, Vertreter der gewerkschaftlichen Organisationen; Major Luvini, Präsident der Cooperativa di Lugano; Prof. Giovanni Vicari, Gymnasiumsdirektor in Mendrisio; Adv. Brenno Galli, Präsident des Gemeinderates von Lugano.

Die Verbandsdirektion liess sich durch ihren Präsidenten, Herrn Maire, vertreten.

Herr Nationalrat Francesco Rusca, Präsident des Kreisvorstandes, hielt folgende eindrucksvolle Eröffnungsrede:

«Einen besonderen Gruss entbiete ich den verehrten Herren Antognini, Direktor des Finanz- und Arbeitsdepartementes, als Vertreter der Regierung und Oberhaupt des kantonalen Landwirtschaftsdepartementes, Adv. Martignoni, der Seele der Tessiner Landwirtschaft, Adv. Piero Barchi, Grossratspräsident, und Adv. Camponovo, Staatssekretär.

Ich begrüsse auch die verehrten Herren Bürgermeister und Gemeinderäte von Stadt und Land, hier zusammengekommen mit den Vertretern der Landwirtschaft, den Direktor der kantonalen landwirtschaftlichen Schule in Mezzana mit seinen Mitarbeitern, den Präsidenten und Sekretär der kantonalen Landwirtschaftsgesellschaft mit den einzelnen Sektionspräsidenten.

Im weiteren begrüsse ich die Erziehungsbehörde unseres Kantons, die verehrten Herren Rektoren und Professoren der Gymnasien, technischen, Handels-, Kunst- und Gewerbeschulen, sowie die verehrten Herren Schulinspektoren der verschiedenen Bezirke, den Vorstand und die Direktion der Schweiz. Messe in Lugano und den Vorstand der «Pro Lugano», die kantonale Handels- und die Arbeitskammer. — Ich begrüsse die Presse des Kantons, die hier gut vertreten ist, und danke ihr



Herr Direktor Maire im Gespräch mit den Herren Rati. der für unsere Tessiner Ausstellung die Presseberichterstattung übernommen hat, und Ausstellungsleiter Engesser.

sehr für ihr Interesse. — Die Lage ist wirklich ernst! Es gibt für uns keinen anderen Ausweg als: Mehr anzubauen — d. h. Teile unserer Matten, Wälder und Weiden in Acker umzuwandeln, Sümpfe fruchtbar zu machen — oder zu hungern, mit den grausamsten Folgen.

Dieses tragische Dilemma wird dem Besucher vor Augen geführt in der Wanderausstellung «Mehr anbauen oder hungern?».

Erst wenn wir 500,000 ha produktives Land erreicht haben, im Plan Wahlen für die Jahre 1943 und 1944 vorgesehen, können wir — vorausgesetzt, dass wir mit unserem Ertrag zu jeder Jahreszeit höchst rationell und sparsam umgehen — mit vermehrtem Vertrauen und Ruhe auf die Nachkriegsjahre blicken. Jeder Quadratmeter kultivierbaren Bodens muss umgearbeitet, unfruchtbares Land und Waldungen müssen urbar gemacht, Alpweiden ausgenützt und sumpfige, ungesunde Gebiete entwässert werden! Eine unheimlich grosse Aufgabe, die auch nur von weitsichtigen Köpfen erfasst werden kann, die jedoch starke, fähige und zahlreiche Arbeitshände benötigt und nur mittels einer verständnisvollen Zusammenarbeit von Stadt und Land gelöst werden kann. — Je mehr wir unserem Boden entnehmen können, um so mehr wird unsere eigene Existenz gesichert, werden wir unabhängig vom Ausland, wird sich unsere Kraft und wirtschaftliche Ausdauer steigern.

Der Verband schweiz. Konsumvereine hat in dieser Beziehung das gute Beispiel gegeben: die spontane und uneigennützige Zusammenarbeit, ohne Rücksicht auf Opfer, nur um der Heimat zu dienen. Ihm und seinen Mitarbeitern gebührt deshalb das Lob aller Tessiner Verbraucher.

In Wirklichkeit ist der Verband schweiz. Konsumvereine der Initiative Wahlen zuvorgekommen, indem er am Ende des ersten Weltkrieges die Schweiz. Genossenschaft für Gemüsebau in Kerzers gegründet hat, um mit modernen Mitteln ausgedehnte, unfruchtbare und ungesunde Gebiete zu urbarisieren.

Das Gleiche tat er in den Kantonen Zürich, Aargau und Waadt, in Ramello, in der Magadinoebene — mit 65 ha — und kürzlich auch in Illarsaz im Wallis, wo er 200 ha unfruchtbares Land gekauft hat, das heute fast vollständig bebaut ist.

Total 1373 Hektaren — 1,373,000 m² — Land wurden fruchtbar gemacht, dessen Ertrag dank der intensiven und rationellen Bearbeitung bereits auf über *22* Millionen kg Gemüse und Futtermittel, gleich *2200* Wagen à 10 Tonnen, gestiegen ist, und zugleich



Herr Hübner, Vertreter des V. S. K., führt eine Gästegruppe anlässlich der Eröffnung.

wurden in Stosszeiten über 1000 Personen in den verschiedenen Schweizergegenden beschäftigt.

Sehr geehrte Herren,

Diese wenigen Zahlen genügen, um die grosse Arbeit der genossenschaftlichen Organisation als Unterstützung und Vervollständigung des Planes Wahlen zu dokumentieren.

Dies war nur dank der guten Zusammenarbeit des V. S. K. und seiner angeschlossenen Genossenschaften, sowie der spontanen und weisen Mitarbeit aller Bevölkerungskreise möglich. Vereinte Kräfte können Grosses schaffen und räumen alle Schwierigkeiten aus dem Wege. Das Geheimnis bleibt einzig und allein noch in der weisen, geordneten und regen Zusammenarbeit aller Bürger.

Unser heutiger Tagesbefehl sei: Durchhalten, durchhalten um jeden Preis! Und wir werden durchhalten, wenn wir stets mit vaterländischem Geiste zusammenstehen.»

Hierauf folgte die Vorführung des Farbenfilms der S. G. G., der allgemeinen Anklang fand.

Gleich nachher fand der Rundgang durch die Ausstellung «Mehr anbauen oder hungern?» statt. Sämtliche Besucher hatten Lobesworte für die lehrreiche Ausstellung, die ihnen einen tiefen Eindruck machte.

Während des Imbisses ergriff Regierungsrat Antognini das Wort. Er dankte für die freundliche Einladung und beglückwünschte die Leiter des V. S. K. — die sich so sehr für die Wirtschaftsprobleme im allgemeinen und den Mehranbau im besonderen interessieren — für die schöne Ausstellung, die sie, tatkräftig unterstützt vom Kreisvorstande, auch im Tessin organisiert haben.

Zuletzt sprach Herr Maire, Präsident der Verbandsdirektion. Er dankte zunächst dem Kreisvorstand, der Leitung der Fiera Svizzera, die sich in jeder Beziehung bereitwillig und entgegenkommend erwies, sowie Herrn Engesser und seinen Mitarbeitern, die sich alle Mühe gaben, um die Ausstellung in allen ihren Einzelheiten am besten zu präsentieren. Er wies auf die Anstrengungen hin, die der V. S. K. gemacht hat und heute noch macht, um die eidgenössischen Behörden bei ihren Massnahmen zur Sicherung einer genügenden Versorgung des Landes mit Lebensmitteln und anderen Waren zu unterstützen. Wir wissen nicht, wie lange der Krieg noch dauern wird. Es ist daher notwendig, dass sämtliche Schweizerbürger der Städte und des Landes uneigennützig am Mehranbauwerk mitwirken, um die Schwierigkeiten, die uns die nächste Zeit noch bringen wird, leichter überwinden zu können. Herr Maire erwähnte sodann die segensreiche Tätigkeit der Schweiz. Gemüsebaugenossenschaft (S. G. G.), die viel zur Sicherung der Landesversorgung mit Gemüsen aller Art beiträgt, ferner die kürzlich gegründete Anbaugenossenschaft Wilhelm Tell, alles Institutionen, die mithelfen, das Gespenst der Hungersnot von uns fernzuhalten. Stadt und Land müssen zusammenarbeiten. So wird das Schweizer Volk auch bei noch steigenden Schwierigkeiten durchhalten können.

Alles Gute, was geschieht, wirkt nicht einzeln. Seiner Natur nach setzt es sogleich das nächste in Bewegung. *Goethe.*

Der Schweiz. Verband sozialer Baubetriebe (SVB) hielt am 3./4. Oktober im prachtvoll gelegenen und mit einer kostbaren Einfachheit ausgestatteten Ferienheim des Schweizerischen Metall- und Uhrenarbeiterverbandes in Vitznau seine ordentliche Generalversammlung ab. Die Generalversammlung war von 54 Delegierten besucht, die ihrerseits 18 der insgesamt 20 angeschlossenen Genossenschaften vertraten, ausserdem von einer Anzahl von Gästen und Angehörigen der Delegierten. Unter der gewandten Leitung des Präsidenten, A. Vogt, Zürich, wurden Bericht und Rechnung pro 1941 und Voranschlag für 1942 einer gründlichen Behandlung unterzogen. Der Vorsitzende konnte die erfreuliche Feststellung machen, dass trotz der Erschwerungen, denen besonders das Baugewerbe unterworfen ist, die angeschlossenen Produktivgenossenschaften im allgemeinen 1941 einen befriedigenden Auftragsbestand zu verzeichnen hatten. Im Anschluss an den geschäftlichen Teil begrüsste H. Handschin, Bibliothekar des V. S. K., die Anwesenden im Namen des V. S. K., wobei er dem Wunsch Ausdruck gab, dass sich zwischen den Produktivgenossenschaften und den Konsumgenossenschaften die gleich herzlichen Beziehungen herausbilden möchten, die bereits zwischen einer Reihe anderer Genossenschaftsarten bestehen. Den Beschluss der Versammlungen des Samstagnachmittags bildete ein Kurzreferat des Vertreters der COOP-Lebensversicherungs-Genossenschaft, O. Müller, Winterthur, über diese Genossenschaft und ihre Bedeutung insbesondere für die schweizerische Genossenschaftsbewegung. Der Sonntagvormittag war durch ein äusserst instruktives Referat des Prokuristen der Ruf-Buchhaltung A.-G., Zürich, Herrn Riederer, über das Thema «Buchhaltung und kurzfristige Erfolgsrechnung im Baugewerbe und ihre Bedeutung für die Kalkulation» mit anschliessenden praktischen Vorführungen der Ruf-Buchhaltung bereichert. Sämtliche Voten wurden mit grosser Aufmerksamkeit entgegengenommen. Ein Ausflug auf die Rigi bei strahlendem Sonnenschein bildete den Schlußstein der sehr gelungenen Tagung.

Der Schweiz. Verband sozialer Baubetriebe ist der einzige schweizerische Verband von Produktivgenossenschaften, und sein Umfang ist in Anbetracht der geringen Entwicklung des Produktivgenossenschaftswesens verhältnismässig bescheiden. Immerhin brachte gerade das Jubiläumsjahr 1941 — der Verband besteht nun seit 10 Jahren — erfreuliche Fortschritte. Die Zahl der angeschlossenen Genossenschaften stieg von 13 auf 20, und damit gehören dem Verband nun so ziemlich alle Produktivgenossenschaften des Baugewerbes, die es in der Schweiz überhaupt gibt, an. Die Zahl der in den 20 Genossenschaften Beschäftigten erreichte Ende 1941 429, die Lohnsumme pro 1941 Fr. 1,657,000, der Umsatz Fr. 4,179,000. Ein Bestreben zu einer Festigung der noch ziemlich losen Bande, die zwischen den einzelnen Verbandsgliedern bestehen, ist unverkennbar.

Es wäre zu wünschen, dass unsere Verbandsvereine, wenn sie Bauarbeiten zu vergeben haben, den Produktivgenossenschaften — insofern sie konkurrenzfähig sind, natürlich — den Vorzug gäben. Vorerst bestehen Genossenschaften, die dem Schweiz. Verband sozialer Baubetriebe angehören, allerdings erst in Zürich, Bern, Genf, Lausanne, Winterthur und Yverdon.

Verschiedene Tagesfragen.

Der Milchproduzentenverband kämpft weiter für die Erhöhung des Milchpreises. Die Delegiertenversammlung des Zentralverbandes schweizerischer Milchproduzenten in Bern nahm zur Milchpreisfrage eine Resolution an, die u. a. sagt:

«Der Zentralverband nimmt Kenntnis vom Beschluss des Bundesrates, der eine Erhöhung des Milchpreises von nur 1 Rp. ab 1. November zulässt. Dieser Beschluss entspricht den Begehren des Zentralverbandes in ganz ungenügender Weise.

Der Zentralverband wird trotzdem im Interesse des Landes seine Mitarbeit fortsetzen, doch lehnt er jede Verantwortung ab, wenn unter den gegebenen Verhältnissen die für eine angemessene Versorgung notwendigen Milchmengen nicht beschafft werden können.

Die Delegiertenversammlung beauftragt die Leitung des Zentralverbandes, den Standpunkt der Produzenten bekanntzugeben und nichts zu unterlassen, um einen weiteren Rappen ohne Versäumnis zu erzielen und so die ungünstige Wirkung des Bundesratsbeschlusses zu beheben.»

Die Urner Vernebelungsschäden. Auf eine Interpellation betr. Schadenersatz für die im Kanton Uri im Herbst 1940 durch Vernebelungsübungen entstandenen Viehvergiftungsfälle antwortete Bundesrat Kobelt gemäss Bericht in der Tagespresse:

«Bis Juli 1942 sind 1400 Stück Vieh geschlachtet und abgenommen worden. Nach Abzug des Erlöses aus dem Schlachtvieh verblieb für den Bund eine Ausgabe für die Entschädigungen aus den Vernebelungsschäden von 4,5 Millionen Franken. Auch das Heu übernahm der Bund. Laboratoriumsversuche ergaben einwandfrei, dass die Ursache der Tiererkrankungen in den Vernebelungen lag. Das vernebelte Gebiet muss umgebrochen werden. Zu diesem Zweck wurde die Genossenschaft «Wilhelm Tell» gegründet, an der sich der Bund mit Franken 600,000.— beteiligt. Die indirekten Schäden sind schwer abzuschätzen. Untersuchungen wurden darüber durchgeführt, die noch nicht abgeschlossen sind. Es ist Order gegeben worden, auch den Milchausfall zu entschädigen; seine Höhe ist schwer zu bestimmen. Den Schaden der Wirte, Viehhändler und Gewerbetreibenden kann der Bund nicht übernehmen. Die Truppen trifft keine Verantwortung. Die Gefährlichkeit der Vernebelungsmischung war niemand bekannt. Es wurden sofort Massnahmen getroffen, dass sich die Katastrophe nicht noch vergrössere.»

Der Interpellant erklärt sich von der Antwort befriedigt.

Zur Frage der Regelung der Weinpreise 1942 teilt die Eidg. Preiskontrollstelle im Einvernehmen mit der Abteilung für Landwirtschaft u. a. mit:

«Im Gegensatz zu gewissen Aussagen ist festzustellen, dass die Verfügung über die Weinpreise 1942 erst nach Anhörung der Eidgenössischen Weinkommission erlassen wurde, die schon vor dem Kriege bestand und alle am Weinbau und Weinhandel beteiligten Kreise umfasst, insbesondere auch Vertreter aller Weinbaukantone der französischen Schweiz. Sowohl die Frage der Preise selbst als der Klassierung der Provenienzen wurde am 11. September in Lausanne und am 16. September in Bern in ganztägigen Sitzungen erörtert. Am 20. September tagte in Montreux nochmals eine kleinere Konferenz, um den Verfügungsentwurf in allen Einzelheiten zu überprüfen.

Die festgesetzten Preise bedeuten eine nennenswerte Erhöhung der letztjährigen Ansätze, die den Weinbauern schon damals erfreulicherweise einen sehr günstigen Ertrag sicherten.

Es ist durchaus begreiflich, wenn eine neue Regelung solcher Art am Anfang eine gewisse Bewegung auslöste, aber die Produzenten werden nach sachlicher Prüfung erkennen, dass die erlassene Verfügung im gesamten genommen sowohl den Interessen der Weinbauern selbst als des Handels und der Verbraucher in billiger Weise Rechnung trägt.»

Der Protest des Weinhandels. Die Sektion Zentralschweiz des Schweiz. Weinhändlerverbandes, welche den Weinhandel der Kantone Bern, Luzern, Uri, Schwyz, Unterwalden, Solothurn, Basel-Stadt und -Land, sowie Aargau umfasst, hat in ihrer Herbstversammlung vom 29. September 1942 in Bern zur Resolution des Westschweizerischen Winzerverbandes Stellung bezogen. Auf Grund eingehender Diskussionen stellt der zentralschweizerische Weinhandel u. a. fest, dass

1. die Eidg. Preiskontrollstelle durch ihre Verfügung vom 23. September 1942 über die höchstzulässigen Produzentenpreise der Ernte 1942 der westschweizerischen Winzerschaft ausserordentlich weit entgegenkommen ist;
2. die westschweizerische Weinproduktion den Nachweis bis heute nicht erbracht hat und infolge der tatsächlichen Verhältnisse auch nicht zu erbringen vermag, wonach die von ihr geltend gemachten Preisforderungen sich infolge einer entsprechenden Erhöhung der Produktionskosten rechtfertigen;
3. die eigenen Kalkulationen des Weinhandels einwandfrei ergeben, dass sich vom Standpunkt der Rentabilität des Weinbaus und von demjenigen der Kaufkraft der Konsumenten aus ein Preisaufschlag gegenüber den der Produktion im Herbst 1941 bezahlten Preisen niemals begründen lässt.

Volkswirtschaft

Die ernährungshygienische Bedeutung des Traubenzuckers.

* Im Blut des Menschen zirkuliert als einzig von der Natur zugelassener Zucker und als einziger vom Lebensprozess direkt verwendbarer Betriebskraftstoff, gleichsam als das «Benzin» des Herzens, der Muskeln, der Nerven, ja fast aller lebender Körperzellen der Traubenzucker.

Es ist nicht nur theoretisch, sondern vor allem praktisch ganz ausserordentlich bedeutsam, zu wissen, dass gerade die süssgereiften Trauben und der frische unverfälschte Traubensaft alle erforderlichen Qualitäten in sich vereinigen, und zwar in Form des gelösten Traubenzuckers in relativ höchster Konzentration (von 15 bis 20 %).

Deshalb sind die frische Traube und der unvergorene Traubensaft durch nichts Künstliches ersetzbar. Weder chemisch reiner Frucht- und Traubenzucker, noch der mineralstoffarme und vitaminfreie Rüben- und Rohrzucker können, trotz vieler guter Qualitäten, niemals mit der Traube und dem Traubensaft konkurrieren. Höchstens gelingt dies via Ernährungsweg dem Honig und den Rosinen (getrocknete Trauben). Fruchtzucker enthaltende Frischfrüchte und Dörrfrüchte reichen niemals an den ökonomischen Betriebskraftwert der Traube und des Traubensaftes. Da bekanntlich alle Kohlehydrate, also vorab alle Mehlarten, der Reis, die Kartoffeln, Kastanien etc. im Organismus nach der Verdauung erst verwertbar sind, wenn sie via Glykogen-Speicherung in der Leber zuletzt im Blute als Traubenzucker erscheinen können, ist ohne weiteres ersichtlich, welch ungeheuren Vorteil die Traube und der Traubensaft in ernährungs-hygienischer Hinsicht besitzen.

Der Traubenzucker der Traube und des Traubensaftes ist also der direkteste und beste natürliche Energielieferant zum Leben. Alle andern traubenzuckerliefernden Nahrungsmittel sind es nur indirekt.

Kurze Nachrichten

Bautätigkeit. In den Städten wurden im August insgesamt 80 Wohnungen neuerstellt (Vorjahr 89) und 380 Wohnungen baubewilligt (463).

Im 1. Halbjahr 1942 wurden in den Gemeinden mit über 2000 Einwohnern insgesamt 2517 (Vorjahr 1864) Wohnungen neuerstellt und 2915 (3073) Wohnungen baubewilligt.

Arbeitslosigkeit. Ende August waren insgesamt 5035 Ganzarbeitslose angemeldet gegenüber 4781 vor einem Monat und 6030 vor einem Jahre.

Bei **Massnahmen der Arbeitsbeschaffung** waren Ende August 2381 Arbeitskräfte tätig gegenüber 2503 vor Monatsfrist und 3711 Ende August des Vorjahres; weitere 10,803 Mann (Vormonat 10,719, Vorjahr 8555) standen infolge Arbeitslosigkeit freiwillig im Militärdienst oder waren in Arbeits- und Bewachungskompagnien tätig.

Die **Kleinhandelsumsätze** im August lagen wertmässig und je Verkaufstag um 1,5 % über Vorjahresstand.

Der **Index der Grosshandelspreise** (Nahrungsmittel, industrielle und landwirtschaftliche Roh- und Hilfsstoffe) stellt sich Ende August mit 211,4 (Juli 1914 = 100) oder mit 196,7 (August 1939 = 100) um 0,4 % unter Vormonatsstand oder um 11,5 % über denjenigen des Vorjahres. Die im Berichtsmonat eingetretene leichte Ermässigung des Totalindex betrifft die Nahrungsmittel (— 0,7 %) und die Futter- und Düngemittel (— 1,7 %), während die Roh- und Hilfsstoffe sich um 0,2 % erhöht haben.

Mehr anbauen oder hungern?

MEHRANBAU-AKTION DES VSK UND DER KONSUMGENOSSENSCHAFTEN

Die Solothurner Vereine in Aktion.

Das gute Beispiel trägt reiche Frucht. Was die Derendinger Genossenschafter mit viel Optimismus begonnen und mit Erfolg — das Ernte- und Rechnungsergebnis ist bestimmt erfreulich — abgeschlossen haben, blieb nicht ohne anspornende Wirkung auf andere Vereine. So fanden die ausdauernden Bemühungen des Leiters des Mehranbausekretariates des V. S. K., Herrn Ensner, um das Zustandekommen eines Gemeinschaftswerkes der Solothurner Konsumgenossenschaften in den dieser Tage abgeschlossenen Pachtverträgen und der praktischen Inangriffnahme von Rodungsarbeiten einen bemerkenswerten Erfolg, der dem Kanton Solothurn im genossenschaftlichen Anbauwerk eine besondere Stelle sichern wird. An der Vorständekonferenz der Solothurner Verbandsvereine vom 26. September, unter der Leitung von Verwalter Ammann, Gerlafingen, offenbarte sich denn auch grosse Begeisterung für das geplante Solothurner Werk. Verwalter Ammann konnte mitteilen, dass das vorläufig notwendige Betriebskapital, das von den Vereinen unverzinslich zur Verfügung gestellt werden muss, bereits sichergestellt ist. Alle Kommissionsarbeit wird ehrenamtlich geleistet. Die Genossenschaften, die am Genossenschaftswerk mitmachen, bestimmen ein Kommissionsmitglied. Als Ausschuss der Kommission amtieren Verwalter W. Ammann, Präsident, Verwalter Heri, Biberist, Kassier, und A. Corneille, Solothurn, Sekretär.

Die Pachtverträge umfassen 40 Jucharten Land; von diesen sind etwa 15—20 Jucharten niederer Buschwald zum Roden. Areale, die gerodet werden müssen, stehen während einer Reihe von Jahren gratis zur Verfügung.

Montag, den 12. Oktober, wird das erste Lehrlingslager im «Thalhöfli» einziehen. Von den Eisenwerken Gerlafingen werden 15 Lehrlinge antreten und aus Basel ca. fünf bis sechs. Das Lager wird dann ständig alle 14 Tage erneuert. Die Rodungsarbeiten werden voraussichtlich bis in den Sommer 1943 hinein dauern.

Herr Ensner forderte in seinem Referat die Vereine auf, in Mitgliederversammlungen mit Referat und Bild, in den Schaufenstern und im Genossenschaftlichen Volksblatt eine rege Propaganda und Aufklärungstätigkeit zu entfalten und so den Erfolg des Werkes zu untermauern.

Die Pioniere und Freunde des genossenschaftlichen Anbauwerkes werden aus den Worten von Regierungsrat O. Stampfli, der der Vorständekonferenz ebenfalls beiwohnte, mit besonderer Genugtuung die Anerkennung vermerken, die der genossenschaftlichen Aktion bei den Behörden auch des Kantons Solothurn zuteil wird.

«Ich benütze — so führte Herr Regierungsrat Stampfli aus — *den heutigen Anlass, um meiner Bewunderung für die Initiative und die Tatkraft des V. S. K. in der Mehranbauaktion Ausdruck zu geben. Ich sage das nicht, um Ihnen zu schmeicheln, ich sage das auch an andern Orten. Einzelne unserer Industrien im Kanton Solothurn könnten vom initiativen Vorgehen des V. S. K. lernen.*

Die genossenschaftliche Mehranbauaktion ist wirkliche Pionierarbeit. Wir sind stolz darauf und danken dafür.

Wir werden dem Gemeinschaftswerk der Solothurner Verbandsvereine die grösstmögliche Unterstützung zukommen lassen.

Wenn wir uns alle anstrengen, dann werden wir auch in einer neuen Ordnung unsern Platz behalten.»

Die nun folgenden Voten waren ein begeisterndes Bekenntnis für das in Angriff zu nehmende Werk. Wenn z. B. Präsident Jaeggi von der K. G. Solothurn erklären konnte, dass der Vorstand nicht nur einstimmig, sondern freudig und begeistert sich für das Gemeinschaftswerk ausgesprochen hat und auch Verwalter Gauer, Grenchen, und Präsident Roth, Biberist, die entschlossene Bereitschaft ihrer Vereine zur Mitarbeit am neuen Werk melden konnten, so zeugt das von einer bemerkenswerten Aufgeschlossenheit der neuen Aufgabe gegenüber.

Am Schlusse der Beratungen folgte die Vorführung des Anbaufilms der Konsumgenossenschaft Derendingen, den die Teilnehmer an der Kreiskonferenz IV ebenfalls zu sehen bekommen werden.

Die Genossenschaften allüberall, die Kreisverbände usw. werden mit besonderem Interesse die genossenschaftliche Aktion im Kanton Solothurn verfolgen. Diese verdient freudige und rasche Nachfolge.

Mehranbau-Tätigkeit auch im Herbst und Winter.

Im Mehranbau gibt es keine Ruhepause. Die Ruhe auf den Aeckern schafft Zeit zu umso intensiverer Tätigkeit in Kursen, Vorträgen, Ausstellungen. Der Segen, der dieses Jahr auf der landwirtschaftlichen Arbeit lag, darf nicht den falschen Glauben rufen, dass es nächstes Jahr wiederum so sein muss. Das Schweizervolk ist sich der drohenden Gefahren für unsere Landesversorgung noch zu wenig bewusst. Umsomehr gilt es in den kommenden Monaten — bevor das Diktat der Not in später Stunde zu einschneidendsten Massnahmen und Entbehrungen zwingt — die noch Lauen und Bequemen aufzurütteln, sie zur freiwilligen Selbsthilfe, zur freudigen, überzeugten Mitarbeit zu gewinnen.

Was an ihnen ist, tun in dieser Beziehung die Konsumgenossenschaften vielfach in ausgiebigem Masse. So wird an sämtlichen Kreiskonferenzen des V. S. K. die Aufgabe der Konsumgenossenschaften im Mehranbau besprochen.

Das rührige Mehranbausekretariat des V. S. K. mobilisiert ausserdem zurzeit die zahlreichen Refe-

renten, die sich in Erkenntnis der Wichtigkeit der Aufgabe dem genossenschaftlichen Anbauwerk zur Verfügung gestellt haben. Wie das für den Kreisverband IV geschehen ist, sollten sich auch in den übrigen Kreisen die Referenten bereit erklären, sich vor allem um die Vereine, die bis jetzt inaktiv geblieben sind, zu bemühen, sie zu ermuntern und zu beraten. Sämtlichen Vereinen steht ständig eine Auswahl von bewährten Referenten zur Verfügung, die bereit sind, in Wort und Bild über das bisher von den Genossenschaften Geleistete und die neuen Aufgaben zu orientieren. In dieser wichtigen Aufklärungs- und Propagandaarbeit ist die Mithilfe nicht nur der einzelnen Vereine, sondern auch der Kreisvorstände wichtig.

Die genossenschaftliche Mehranbauaktion soll so in den kommenden Monaten zum Anlass einer ganz intensiven Vortrags- und Versammlungstätigkeit genommen werden. Sie gibt Anlass, über die Versorgung unseres Landes zu berichten, den Genossenschaftsgedanken zu vertiefen, die Genossenschaftsgemeinde zu festigen und vor allem auch unserem Lande einen wertvollen Dienst zu leisten. Jeder V. S. K.-Verein hat deshalb in seinem Winterprogramm die Förderung des Mehranbaus durch Kurse, Vorträge, Demonstrationen usw. Das Mehranbau-Sekretariat des V. S. K. ist jederzeit zur Mitarbeit bereit.

Die Mehranbauaktion in den Vereinen.

Das Anbauwerk des C. V. **Chur** kündigt den Beginn der letzten Arbeitsperiode und der Kartoffelernte auf den 28. September 1942 an, während **Derendingen** auf seinem Mehranbauwerk bei Laupersdorf die Kartoffelernte vom 5.—10. Oktober 1942 einzubringen hofft.

Die Konsumgenossenschaft **Derendingen** bringt gegenwärtig auf ihrem Gute «Thalhöfli» bei Laupersdorf die Kartoffelernte ein. Die Konsumgenossenschaft Solothurn hat für die Erntearbeiten 12 Lehrtöchter und Lehrlinge zur Verfügung gestellt. Daneben arbeiten freiwillig ca. 25 Mitglieder der Konsumgenossenschaft Derendingen mit.

Die Ernte ist ausserordentlich ertragreich, und es erregt im Tale allgemein Aufsehen, dass man aus dem bisher unfruchtbaren Boden bei ernsthafter Bearbeitung gute Ernteresultate erzielen kann.

Tramelan meldet die Verdoppelung des von seiner «Groupe de culture» in diesem Jahre bearbeiteten Bodens und ruft weitere Mitglieder zum Beitritt zur «Schollengemeinschaft» auf, werden doch 1943 etwa 500 Aren Land zur Verfügung stehen.

Winterthur gelangt erneut an die Landwirte der Umgebung und ermuntert diese, ihren Bedarf an freiwilligen Helfern bekanntzugeben, da noch eine grössere Anzahl bis jetzt nicht verwendeter freiwilliger Helfer zur Verfügung stehe.

Der Verbandsverein in **Landquart** hat ein grosses Areal Erlenwald gerodet und den Mitgliedern übergeben. Das übernommene Areal umfasst anderthalb Hektaren, die in Einzelparzellen von zwei bis zehn Aren eingeteilt wurden. Der Verein hat für die gemeinschaftliche Benützung einen Unterkunftsraum erstellt. Die Einzelpflanzer haben Kartoffeln, Mais und verschiedene Gemüsesorten angepflanzt. Um die Nachfrage der Mitglieder nach Pflanzland zu befriedigen, wird der Verein ein weiteres Rodungsareal von 50 bis 100 Aren übernehmen. Durch Erstellung eines Mustergartens und gemeinsame Wegbearbeitung wird das Anbauziel noch weiter gefördert werden. Eine grössere Tafel, die, wie beim so beispielhaften Churer Anbauwerk, an der Bahnlinie noch aufgestellt wird, soll die Vorbeifahrenden auf das Geleistete hinweisen und vor allem auch an die eigene Pflicht erinnern.

Willst du geniessen oder dienen? Bejahe das eine oder andere und wisse, dass du damit selbst dir das Urteil gesprochen hast. *Geyer.*

Aus der Praxis

Der Chef und der innere Betriebsgeist.

Der Chef ist immer auch für den inneren Betriebsgeist verantwortlich.

Jedes Geschäft stellt, für sich gesehen, eine Gemeinschaft, eine grosse Familie dar, von dessen Oberhaupt der Geist der Ganzheit und der Verbundenheit aller ausgehen sollte, ohne dass man davon spricht.

Der Chef muss aufbauend sein im Denken, Führen und Handeln und seine positive Einstellung auf seine Mitarbeiter übertragen.

Er wird nicht ständig davon reden, was nicht getan werden dürfe, sondern von dem, was jeder einzelne fürs Ganze zu leisten hat.

Wenn er Missverständnisse unter dem Personal schlichtet, dann wird er es immer mit der Klugheit und der überlegenen Güte eines weisen Kadi tun. Er wird alle Meinungen anhören und im Interesse des Geschäftes gerecht urteilen.

Sinn für gesunden Humor kommt jedem Chef zustatten. Humor gibt jedem menschlichen Zusammenleben die Würze, schafft engeren Kontakt und heiteres Gemüt. Faule Witze im Betrieb und zerstörende, giftige Ironie zählen nicht als Humor. Keiner sollte einen andern im Betriebe lächerlich machen.

Humor haben heisst, wohlwollend und verstehend die Dinge auch von der heiteren Seite sehen können.

Wenn es sich um ein grösseres Unternehmen handelt, dann sollte der Chef es nicht unterlassen, das Personal gegenseitig bekanntzumachen und die Geselligkeit der Betriebsangehörigen unter sich zu fördern. Dies muss aber auf natürliche Weise geschehen.

Jedes Geschäft ist eine Gemeinschaft zum Zwecke der Dienstleistung im Rahmen der Volkswirtschaft und der menschlichen Gemeinschaft. Dieses Prinzip muss auch innerbetrieblich Geltung haben.

«Wir sind dazu da, um einander zu helfen.» Dieses Wort Pestalozzis sollte in allen Betrieben mehr als bisher von innen her verstanden und gelebt werden.

Bildungs- und Propagandawesen

Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel.

Nun naht sie wieder, die Zeit, da man das Bedürfnis hat, etwas näher zusammenzurücken, und die sehr knappen Kohlenrationen, die uns für diesen Winter zugeteilt werden, lassen es uns vielleicht als ratsam erscheinen, die Gemeinschaft in weit stärkerem Masse zu pflegen, als in den Tagen der Fall war, da es noch keine Heizprobleme zu lösen gab. Die Genossenschaftlichen Studienzirkel sind eine Einrichtung, die sich ausgesprochen für die Zeit eignet, da sich das Leben mehr innerhalb als ausserhalb des Hauses abspielt. Diese Zeit rückt nun mit Riesenschritten heran, und da wird im «Schweiz. Konsum-Verein» die Spalte wieder aktuell, die Winter für Winter über die Fort- und hin und wieder auch Rückschritte der Genossenschaftlichen Studienzirkel berichtet hat. Mögen sich auch in diesem Winter recht zahlreiche Genossenschafter zusammenfinden,

um miteinander über die Fragen der gegenwärtigen und der künftigen Wirtschafts- und Lebensgestaltung überhaupt zu diskutieren. Rascher als in normalen Zeiten vollziehen sich heute Aenderungen in der Wirtschaft und in unserer Kultur im allgemeinen, und es wird niemandem erspart bleiben, sich mit ihnen auseinanderzusetzen und eine eigene Stellung zu ihnen einzunehmen, will er nicht, dass die Entwicklung über ihn hinweggeht. Man vertröste sich deshalb nicht auf die sogenannten ruhigen Zeiten nach dem Krieg, sondern fange gleich jetzt an.

Vorläufig ist es allerdings noch verhältnismässig ruhig, und das ist auch sehr begreiflich; denn der Sommer dehnte sich in diesem Jahr, angesichts der Kohlenknappheit eine überaus angenehme Erscheinung, viel weiter in den Herbst hinein, als wir das in unseren Breitegraden gewohnt sind. Aber die kältere Witterung wird sich doch nicht aufhalten lassen und bald ihren jährlichen Siegeszug antreten. Und dann wird, so hoffen wir, auch dort, wo es bis jetzt noch still war, eine rührige Tätigkeit einsetzen.

Am 27. September führte der Kreisverband IIIa in Bern seinen bereits zu einem eigentlichen Bedürfnis gewordenen Studienzirkel-Instruktionskurs durch. Der Besuch war etwas schwächer als im letzten Jahr, dagegen darf man ruhig behaupten, dass das, was an Quantität geringer war, durch höhere Qualität in reichem Masse ausgeglichen wurde. Als wesentliche Neuerung gegenüber früheren Kursen ist festzustellen, dass die Vertreter der einzelnen Verbandsvereine namentlich aufgefordert wurden, sich dazu zu äussern, was sie tatsächlich zu unternehmen gedächten, und die Schwierigkeiten, denen sie allenfalls bei früheren Versuchen begegnet seien, zur Sprache zu bringen. Dadurch war es möglich, die Teilnehmer in stärkerem Masse als in früheren Jahren dazu zu verpflichten, auch tatsächlich etwas zu machen und es nicht bei dem blossen Besuch der Tagung bewenden zu lassen.

Der erste Zirkel, der seine Tätigkeit eröffnete, ist der Zirkel des Frauenvereins des Konsumvereins Aarau. Er nahm seine Arbeiten am 1. Oktober auf und behandelt das neue Programm 7 «Konsumgenossenschaften und Mehranbau».

Basel führt einen «Genossenschaftlichen Sprech- und Redezirkel» durch. Leiter des Kurses ist Herr Dr. H. Mühlemann. Der Kurs begann am 2. Oktober und wird insgesamt etwa 12 bis 15 Abende umfassen.

Aufrufe in den Genossenschaftlichen Volksblättern erliessen bis heute Aarau, Frauenfeld, Laupen, Lausanne, Pieterlen, St-Imier, Sirnach und Wetzikon (Zch.). Eine besonders initiative Propaganda entfaltet St-Imier. In nicht weniger als vier Nummern von «La Coopération» veröffentlichte es ausführlich gehaltene Aufrufe zur Teilnahme an den fünf innerhalb der Genossenschaft bestehenden Studienzirkeln. Diese Studienzirkel werden im übrigen ihre Tätigkeit in rascher Reihenfolge noch während der ersten Hälfte des laufenden Monates aufnehmen. Lausanne sieht zunächst die Bildung von 11 Zirkeln vor. h.

Wir Jungen am 1. Kurs der schweiz. Genossenschaftsjugend!

In der Zeit vom 10. bis 12. Oktober werden im Freidorf, im Genossenschaftlichen Seminar, die Vertreter der genossenschaftlichen Jugendzirkel (GJZ Basel, Jeunesse Coop Lausanne und Jeunesse Coop Genève, Chaux-de-Fonds, Worb) sowie weitere Interessenten zusammenkommen, um in Vorträgen und den daran anschliessenden Diskussionen die Frage eines Zusammenschlusses der bestehenden Jugendzirkel zu einer schweizerischen Vereinigung zu erörtern.

In diesem Kurs werden Vorträge über folgende sieben Themen gehalten werden:

1. Warum eine Bewegung der schweizerischen Genossenschaftsjugend?
2. Das Genossenschaftsprogramm und die künftige Wirtschaftsordnung.
3. Die politische Neutralität der Genossenschafter und die Jungen.
4. Wie genossenschaftliche Jugendzirkel gründen?
5. Welches sind die Aufgaben der Genossenschaftsjugend?
6. Der Platz der Jungen im Leben.
7. Wie eine schweizerische Vereinigung der genossenschaftlichen Jugendzirkel gründen?

Als Referenten haben sich zur Verfügung gestellt: aus Basel: die Herren M. Vögelin, Ch.-H. Barbier, R. Moser und Frl. E. Plüss; aus Genf: C. Merker, Ed. Ruff, W. Zellweger, in dessen Händen die Leitung der gemeinsam in deutscher und französischer sowie der speziellen in französischer Sprache geführten Diskussionen liegt, Frl. C. Tupfmann und Frl. J. Töpholm; aus Bern: Herr H. Althaus, und aus Lausanne: Herr M. Boson.

Diese Vorträge werden getrennt, d. h. in französischer Sprache von den Vertretern der welschen Jugendzirkel und in deutscher Sprache von den Vertretern der Genossenschaftlichen Jugendzirkel Basel und weiteren Interessenten gehalten werden. Wie aus den oben genannten Themen zu ersehen ist, befassen sich die Referenten in erster Linie mit dem Mitspracherecht der Jugend in unserer Genossenschaftsbewegung. Einige Tastversuche wurden schon vor einiger Zeit von den Genossenschaftlichen Jugendzirkeln Basel unternommen, die sich in ihrem Kreise mit innergenossenschaftlichen Problemen befassten, wobei auch der Gedanke der Schaffung einer Vereinigung der bestehenden genossenschaftlichen Jugendzirkel aufkam.

Die Idee stammt vom initiativen Leiter der Basler Jugendzirkelbewegung, Herrn Martin Vögelin, der anlässlich einer Tagung der Vertreter der welschen und deutschschweizerischen Jugendzirkel in Plan sur Bex im Sommer dieses Jahres seine Ansichten in bezug auf den Zusammenschluss der verschiedenen Jugendzirkel den Genosseenschafterinnen und Genossenschaftern aus Lausanne und Genf mitteilte. Diese waren augenblicklich begeistert und baten den Basler, er möchte alles unternehmen, was ihm nur möglich erscheine, um die Voraussetzungen zur Gründung einer derartigen Vereinigung und Besprechung der damit im Zusammenhang stehenden Fragen zu schaffen.

An der ersten Tagung der genossenschaftlichen Jugendzirkel im Freidorf haben die Teilnehmer die Möglichkeit, in den Diskussionen ihren Standpunkt in diesen und andern das Genossenschaftswesen berührenden Fragen zu vertreten. Am Kurs werden aber auch Interessenten von noch zu bildenden Jugendzirkeln anwesend sein. Sie werden ihre Eindrücke mit nach Hause nehmen und dort mit den Vorbereitungen zur Schaffung eines Jugendzirkels in ihrem Wohnort beginnen. —cio—

Bibliographie

Das ideale Heim. Septembernummer.

* Wir möchten hier nur einige der wichtigsten Beiträge herausgreifen, wie zum Beispiel die beiden architektonischen Publikationen, die uns mit zahlreichen, vorzüglichen Innen- und Aussenaufnahmen und Begleittexten neben zwei Landhäusern aus der deutschen Schweiz, bei denen alte, bewährte Bautechnik neu zu Ehren kommt, auch zwei Bauten aus dem Wallis zeigen, die mit ihrer schlichten Schönheit in harmonischem Einklang mit ihrer Umgebung stehen. Ein lehrreicher, mit Bildern erläuterter Artikel über «Feinde in der Wohnung» macht auf die verheerenden Schäden dieser weit verbreiteten und doch zu wenig gekannten Schädlinge aufmerksam.

Kohler Arnold, **Salaire social et Allocations familiales Bâle**, 1942, 75 S.

Diese, als Plan No. 13 der genossenschaftlichen Studienzirkel erschienene Schrift, gibt einen guten Ueberblick über das Wesen und den Begriff des sozialen Lohnes. An Hand von Beispielen aus der Gesetzgebung wird die Einrichtung von Ausgleichskassen für Familienzuschüsse für kinderreiche Familien in den Staaten Deutschland, Frankreich, Italien und Belgien illustriert. Die letzten Kapitel widmen sich der Frage der Kinderzulagen in der Schweiz, in Staat, Kantonen und Privatbetrieben. Die von verschiedenen Seiten aufgestellten Forderungen nach Familienlohn, Alters- und Hinterbliebenenversicherung etc. werden am Schluss der Schrift in grossen Zügen wiedergegeben und kommentiert.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Es wurden uns die folgenden Umsatzangaben gemeldet:

	1941/42	1940/41
Aadorf	259,000.—	244,000.—
Biberist	1,536,000.—	1,330,000.—
Biel (B.)	6,001,000.—	5,626,000.—
Broc	665,000.—	570,000.—
Frauenfeld	1,745,000.—	1,655,000.—
Freienstein-Rorbas	210,000.—	197,000.—
Gossau (St. G.)	491,000.—	442,000.—
Grenchen	2,923,000.—	2,098,000.—*
Hindelbank	78,000.—	69,000.—
Lengnau (B.)	433,000.—	372,000.—
Männedorf	161,000.—	146,000.—
Niederlenz	215,000.—	203,000.—
Obersiggenthal	426,000.—	382,000.—
St. Gallen	648,000.—	552,000.—
Uetikon a/See	317,000.—	274,000.—
Wartau (Azmoos)	549,000.—	516,000.—
Wetzikon	1,987,000.—	1,832,000.—

* 10 Monate.

Anlässlich der Generalversammlung des K. V. **Aarau** sprach Herr H. Althaus aus Bern über «Die Genossenschaftsidee gestern, heute und morgen», während **Amriswil** seine Mitglieder an der Jahreshauptversammlung durch Dr. J. Pritzker über «Ersatze in der Lebensmittelversorgung» orientieren liess. Der Konsumgenossenschaftliche Frauenverein **Arbon** lud auf den 28. September 1942 seine Mitglieder zu einer Exkursion, derjenige von **Biel** führte einen Vortragsabend über «Rationeller Fruchtwechsel im Gemüsebau» durch.

Erstfeld gedenkt des 65. Geburtstages seines rührigen Präsidenten Jakob Stöckli, der nun schon 32 Jahre lang als dessen eigentlicher Begründer die Geschicke des A. K. V. Erstfeld und Urner Oberland mit Umsicht leitet. Die Erziehungskommission **Freidorf** veranstaltete am 6. Oktober 1942 eine Tonfilmvorführung unter dem Thema «Samariter helfen». **Gränichen** gibt seinen Mitgliedern Gelegenheit, auf der vierten Seite des «Gen. Volksblattes» Mitteilungen einrücken zu lassen.

Thun führt vier Vortragsabende über «Die praktische Überwinterung von Gemüsen» durch, und **Zürich** kündigt wiederum die Durchführung von sieben Vorstellungen für die Mitgliedschaft im Stadttheater an. HEM.

Kreis IV (Kantone Solothurn, Basel-Stadt und -Land)

Einladung zur Herbstkonferenz

Sonntag, den 25. Oktober 1942, vormittags 10 Uhr präzis, im Zunftshaus zu Wirthen in Solothurn, Hauptgasse 41

TRAKTANDEN:

1. Appell.
2. Mitteilungen.
3. Mehranbau-Aktion des V. S. K. und der Konsumgenossenschaften.
   Referent: Herr Nationalrat Ernst Herzog, Basel.
4. Bürgschaftsrecht.
   Referent: Herr Oberrichter Fritz Bachtler, Solothurn.
5. Bericht des Aktionsausschusses.
6. Festsetzung des nächsten Konferenzortes.
7. Umfrage.

Gemeinsames Mittagessen im Versammlungslokal (Fr. 3.50 ohne Getränke). Mahlzeitencoupons nicht vergessen.

Recht zahlreiche Beteiligung erwartet

Der Kreisvorstand IV,
Der Präsident: F. Gschwind.
Der Aktuar: E. Diriwächter.

Kreis IXa (Glarus, Linthgebiet und St. Galler Oberland)

Einladung zur Herbstkonferenz

Sonntag, den 25. Oktober 1942, vormittags 10 Uhr, im Gasthaus zum Rössli in Hätzingen

TRAKTANDEN:

1. Appell und Wahl von Stimmenzählern.
2. Traktanden des V. S. K.:
   a) Das Bürgschaftsrecht.
      Referent: Herr Dr. K. Blumer, Glarus.
   b) Der Mehranbau des V. S. K.
      Referenten: Herren Jak. Zweifel, Schwanden, und A. Bachofen, Glarus.
3. Kurzreferat über die Verkäuferinnenschule in Glarus.
   Referent: Herr E. Blumer-Brodbeck, Schulvorsteher, Glarus.
4. Behandlung des Antrages Ochsner über die Drucklegung der Rechnung des Kreises IXa.
5. Wahlen:
   a) des Gesamtvorstandes;
   b) Ersatzwahl für den aus dem Kreise IXa wegziehenden Kassier Hans Langenegger, Jona. (In Betracht kommt ein Vertreter für das Linthgebiet, rechtes Ufer.)
6. Bestimmung des nächsten Konferenzortes.
7. Allgemeine Umfrage.

Von der Direktion des V. S. K. wird Herr Dr. Leo Müller an der Konferenz teilnehmen.

Gemeinsames Mittagessen im Versammlungslokal. Anmeldung der Teilnehmerzahl an den Konsumverein Hätzingen. Mahlzeitencoupons nicht vergessen.

Der Vorstand erwartet recht zahlreichen Besuch.

Namens des Kreisvorstandes IXa:
Der Präsident: Rud. Störi.
Der Aktuar: A. Bachofen.

Kreis VI (Urkantone, Luzern und Zug)

Einladung zur Herbstkonferenz

Sonntag, den 18. Oktober 1942, vormittags 10.15 Uhr, im Kasino Erstfeld

TRAKTANDEN:

1. Appell und Wahl der Stimmenzähler.
2. Protokoll der letzten Frühjahrskonferenz.
3. Mitteilungen des Kreispräsidenten.
4. Wintertätigkeit.
5. Bestimmung des nächsten Konferenzortes.
6. Allgemeine Umfrage.
7. Referat von Herrn Oberst Rutishauser, Chef der Sektion für Fleischversorgung, über unsere heutige Fleischversorgung.

In Anbetracht des sehr interessanten Vortrages, welcher von höchstberufener Seite gehalten wird, erwartet der Kreisvorstand, dass die Konferenz seitens der Kreisvereine sehr stark besucht wird. Das hochaktuelle Thema dürfte entschieden für jedes Behördemitglied von grossem Interesse sein. Auch Gäste, Genossenschafter anderer Kreisverbände sind hiezu freundlich eingeladen.

Für den Kreisvorstand VI,
Der Präsident: P. Leutenegger.
Der Aktuar: W. Klaus.

Versammlungskalender

Sonntag, den 11. Oktober:

Kreisverband IXb: Herbstkonferenz in Ilanz, im Hotel «Rhätia». Beginn vormittags 9.30 Uhr. Referenten: Herren H. Lenz, Ladenkontrolleur des C.V. Chur, und Dr. jur. S. Giovanoli, Rechtsanwalt, Chur.

Kreisverband IIIa: Herbstkonferenz in Oberhofen a. Thunersee, Hotel Moy. Beginn vormittags 10 Uhr. Referenten: Herren Fr. König, Lehrer, Münchenbuchsee, Oberrichter Ludwig, Bern, Delegierter der Verbandsdirektion Herr M. Maire, Präsident.

Arbeitsmarkt

Angebot

Initiative kaufmännische Kraft, bestens ausgewiesen, sucht Stelle als Sekretär. Stütze des Verwalters etc. Offerten erbeten unter Chiffre A. B. 107 an den V. S. K., Basel 2.

18jährige Tochter mit guter Allgemeinbildung, deutsch und französisch sprechend, angelernt im Ladenservice, sucht **Lehrstelle** als Verkäuferin, würde eventuell etwas Mithilfe im Haushalt übernehmen. Offerten erbeten unter Chiffre E. K. 113 an den V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Von Konsumverein mit drei Läden und einem Jahresumsatz von Fr. 400,000.— wird **Verwalter** gesucht. Nur gut ausgewiesener, fachkundiger Bewerber kommt in Frage. Anmeldungen mit Lohnansprüchen sind bis 15. Oktober unter Chiffre H. S. 114 an den V. S. K., Basel 2, einzusenden.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar sind überwiesen worden:

Fr. 300.— vom Kreisverband VIII des V. S. K. (Appenzell, St. Gallen, Thurgau),
» 200.— vom Konsumverein Wetzikon und Umgebung, Wetzikon,
» 150.— von der Allg. Konsumgenossenschaft Rorschach,
» 100.— vom Konsumverein Kölliken,
» 100.— von Herrn Direktor F. Eymann, La Chaux-de-Fonds,
» 50.— vom Allgemeinen Konsumverein Affoltern a. A.,
» 30.— von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern des Cours pour la préparation et le perfectionnement de conférenciers et de conférencières, vom 29. September bis 1. Oktober 1942.

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

INHALT: *Seite*